

Fiche d'analyse de l'entretien de vente

Étapes : Accueil et recherche des besoins					
La formule d'accueil est-elle correcte ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Y a-t-il suffisamment de questions ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Le type de question utilisé ?		<input type="checkbox"/> Ouvertes	<input type="checkbox"/> Fermées	<input type="checkbox"/> Alternatives	
Le vendeur est-il suffisamment à l'écoute ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Le vendeur coupe-t-il la parole ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Les besoins sont-ils reformulés ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Étapes : Présentation du produit et argumentation					
La présentation du produit est-elle ?		TI	I	S	TS
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Justifiez :					
Les arguments sont-ils adaptés aux mobiles d'achat découverts ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
L'identification des mobiles d'achat est-elle correcte ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
<input type="checkbox"/> Sécurité	<input type="checkbox"/> Orgueil	<input type="checkbox"/> Nouveauté	<input type="checkbox"/> Confort	<input type="checkbox"/> Argent	<input type="checkbox"/> Sympathie
Les arguments sont-ils construits selon la méthode CAP ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Étapes : Réponse aux objections et annonce du prix					
Le vendeur utilise-t-il une technique de réponse aux objections ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Si oui, le vendeur utilise quelle(s) technique(s) ?		<input type="checkbox"/> Prévention <input type="checkbox"/> Questionnement <input type="checkbox"/> Echo <input type="checkbox"/> Boomerang <input type="checkbox"/> Compensation <input type="checkbox"/> Affaiblissement <input type="checkbox"/> Témoignage <input type="checkbox"/> Bonus			
L'étape de réponse aux objections vous paraît-elle ?		TI	I	S	TS
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Justifiez :					
Le vendeur utilise-t-il une technique de présentation du prix ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Si oui, de quelle technique s'agit-il ?		<input type="checkbox"/> Sandwich <input type="checkbox"/> Soustraction <input type="checkbox"/> Multiplication <input type="checkbox"/> Division <input type="checkbox"/> Balance équilibrée <input type="checkbox"/> Balance penchée (/Addition)			
La technique de présentation du prix est-elle appropriée ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Justifiez :					
Étapes : Conclusion de la vente, vente additionnelle et prise de congé					
Le vendeur a-t-il détecté des signaux d'achat ?		<input type="checkbox"/> Verbaux : (lesquels) <input type="checkbox"/> Non verbaux : (lesquels)			
Le vendeur a-t-il effectué une vente additionnelle ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Si oui, de quel type ?		<input type="checkbox"/> Vente complémentaire <input type="checkbox"/> D'un ou des produits <input type="checkbox"/> Vente supplémentaire <input type="checkbox"/> D'un ou des services			
Le vendeur a-t-il proposé la carte de fidélité du magasin ?			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		
Le vendeur a-t-il ?		<input type="checkbox"/> félicité <input type="checkbox"/> rassuré <input type="checkbox"/> remercié <input type="checkbox"/> salué <input type="checkbox"/> fidélisé			
La prise de congé vous paraît-elle ?		TI	I	S	TS
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TI : Très insuffisant ; I : Insuffisant ; S : Satisfaisant ; TS : Très satisfaisant